GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 15 KWIETNIA 1933
NR. 8 ROK III

ZDARZENIA I POGLĄDY
HITLER

ŁAŃCUCH KONSEKWENCYJ
CZESŁAW BOBROWSKI

ROZWAŻANIA TARYFOWE LAIKA
JÓZEF PONIATOWSKI

UWAGI
PRZECIWDZIAŁANIE DEZORGANIZACJI KAPITAŁU
NIEPOROZUMIENIE
$(-) \times (-) = +$

UWAGI O DEKRETACH ROLNYCH
DR. ST. ANTONIEWSKI

NOTATKI
PROPONUJĘ PODATEK
ZŁOTY W STRATOSFERZE

CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA 4. ZŁ. 50 GR.

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

NR. 8
1933 R.
15 — IV

ZDARZENIA i POGLĄDY

HITLER.

Należy sobie uświadomić jak najwcześniej i jak najjaśniej, że rewolucja hitlerowska w Niemczech jest z polskiego punktu widzenia nietylko politycznym, ale i gospodarczym ewenementem pierwszego rzędu. Najwyraźniejsze, najłatwiejsze do ujęcia są te zjawiska, które występują bądź na tle bojkotu żydów w Niemczech, bądź też na tle oziębienia stosunków Niemiec z niektóremi krajami. Gospodarcze reperkusje przewrotu hitlerowskiego w tej płaszczyźnie wyrażają się we wzmożeniu się w krajach trzecich zainteresowania dla portów polskich, dla Polski, jako drogi tranzytowej, dalej w przerzucaniu niektórych zamówień z Niemiec do Polski (przedewszystkiem zamówienia sowieckie), w większej łatwości omijania zbędnego pośrednictwa Niemiec, w pewnem zahamowaniu importu z Niemiec, i t. d. i t. d. Trudno ustalić, w jakim stopniu powyższym zjawiskom towarzyszy również wędrówka kapitałów z Niemiec do Polski. Nie można jeszcze określić wagi powyższych zjawisk. Ich większe lub mniejsze znaczenie zależy od tego, jak długo potrwają przyczyny, które te zjawiska wywołały, t. zn. przedewszystkiem antysemicka polityka Niemiec. Zależy to również od tego, o ile my sami potrafimy ewentualne pomyślne okoliczności zdyskontować. W pozytywnym wypadku wpływ konsekwencyj hitleryzmu na nasze życie gospodarcze, w płaszczyźnie doraźnych korzyści, może się okazać bez porównania poważniejszym i trwalszym, niż się w tej chwili przypuszcza.

Ale istnieją i konsekwencje innego rodzaju. Mniej wyraźne, ale za to niesporne i działające na długi dystans. Przewrót hitlerowski w Niemczech postawił nas pomiędzy dwoma państwami o różnym, ale w obu wypadkach „nieklasycznym" ustroju gospodarczym i polityce gospodarczej. Co najważniejsze, znaleźliśmy się pomiędzy dwoma państwami skrajnie autarkicznemi; że Rosja jest takiem państwem, to chyba od lat już wiadomo; że Niemcy, oparte o skrajny nacjonalizm i w ostatecznym rezultacie dążące do przygotowania wojny, muszą być takiem państwem, to chyba dla każdego jest jasne. Protekcjonizm agrarny Niemiec był dotychczas wyrazem interesów grupowych i rezultatem pewnych specjalnych konstrukcyj myślowych. Dzisiaj staje się fragmentem wielkiego prądu nacjonalizmu gospodarczego. W tych warunkach protekcjonizm może nawet nieco złagodnieć, może zostać pozbawiony przejaskrawień. Natomiast rokuje mu to większe, niż kiedykolwiek, szanse trwałości. To też niesprawiedliwem byłoby przemilczeć, jak trafną w świetle dzisiejszych wypadków wydaje się obrana przed kilkoma laty linja wybicia okna na morze i nawiązania stosunków gospodarczych z krajami, leżącemi na zachód i północ od Niemiec. Ale powstaje również, a raczej wznawia się zagadnienie stosunków gospodarczych Polski i Europy południowo - wschodniej. Ta grupa krajów posiada niewątpliwy interes w zbliżeniu gospodarczem i niewątpliwe, objektywne ku temu przeszkody. Faktem jest, że przed dwoma laty, kiedy w obliczu Anschlussu poszukiwano formuły dla stworzenia kompleksu gospodarczego krajów Europy wschodniej i południowo - wschodniej, formuły tej nie znaleziono. Nie z racji braku dobrej woli, lecz z racji przeszkód objektywnych.

Hitleryzm, jako punkt wyjścia, krańcowo nacjonalistycznej polityki gospodarczej Niemiec, wznawia ten problem. Czy natomiast dostatecznie ułatwi jego rozwiązanie?

Nie koniec na tem. Pomiędzy Niemcami a ZSRR Polska znajdzie się w sytuacji osobliwej, nietylko dlatego, że trudno liczyć na ożywienie na granicy zachodniej i że na granicy wschodniej możliwości ożywienia są — przy najlepszym nawet układzie warunków — zupełnie skromne. Polska znajduje się przedewszystkiem pomiędzy dwoma członkami rodziny narodów, których życie zbiorowe dość rażąco odbiega od tego, co jest przez innych przyjęte Znajduje się pomiędzy dwoma państwami o specyficznej polityce gospodarczej, państwami o walucie, bądź zdeprecjonowanej, bądź niepewnej, o wypłacalności bądź jawnie wątpliwej, bądź też kwestjonowanej. Czy w tych warunkach Polska, która od lat dążyła, bez większego zresztą powodzenia, do uzyskania opinji ostoi porządku politycznego na wschodzie Europy, nie zdoła zyskać opinji, na którą nie w mniejszej mierze zasługuje, opinji ostoi porządku gospodarczego? Wiele z czynników, które zakłócały właściwą ocenę naszej roli w Europie, przestało działać, a niektóre z nich zaczęły nawet oddziaływać na naszą korzyść. Tem niemniej na odpowiedź pozytywną jest zawcześnie.

I wreszcie ostatni problem. Problem, o ile przewrót niemiecki może spowodować nas samych do eksperymentów, oczywiście tylko gospodarczych. Nie idzie tu o obawy, ażeby polityka hitlerowska miała się stać wzorem polityki gospodarczej naszego rządu. Idzie natomiast o coś innego, niemniej jednak na dłuższy dystans bardzo doniosłego. Idzie o kwestję gruntu, na jakim wyrasta polityka gospodarcza każdego kraju, o kwestję nastawienia społeczeństwa. Umiarkowany klasycyzm, umiarkowany liberalizm (dość umiarkowany powiedzmy) naszej polityki gospodarczej, nie znajduje już od kilku lat gruntu nietylko na zdecydowanej lewicy społecznej, nietylko w obozie marksistów, ale i w nielicznych zresztą ugrupowaniach radykalno - inteligenckich, stojących na gruncie gospodarki planowej. Hitleryzm, mimo całą niejasność haseł, może wywołać echa, jakich nie zdołał u nas wywołać o tyle odleglejszy geograficznie faszyzm. Nie interesują nas echa polityczne. Natomiast hitleryzm może bardzo łatwo oddziałać w kierunku zmiany nastawienia drobnomieszczaństwa a może i inteligenckiego centrum. Zwęziłoby to społeczną podstawę polityki gospodarczej o dotychczasowym pokroju i charakterze. A to nie mogłoby się nie odbić — wprawdzie nie na kierunku polityki gospodarczej, lecz jednak na jej odcieniach.

CZESŁAW BOBROWSKI

ŁAŃCUCH KONSEKWENCYJ

Koniecznem jest ustalenie właściwej intepretacji akcji obniżki cen. Od tego zależy dalszy rozwój polityki gospodarczej w ogólności, a specjalnie dalszy przebieg procesu, zapoczątkowanego obniżką.

Zgodnie z komunikatem rządowym, rządowa akcja zniżki cen została zakończona. Ustalono listę dwudziestu kilku zasadniczych towarów, które mają być objęte mniejszemi lub większemi zniżkami. Listę podano do wiadomości publicznej. Zarówno sfery anty-zniżkowe jak i pro-zniżkowe dały wyraz swemu zadowoleniu; jedne z tego, że akcja zniżki cen doprowadziła do konkretnego rezultatu, drugie, że została już ukończona.

Akcja została zakończona. Nie został natomiast zakończony gospodarczy i myślowy proces, który rozpoczął się w związku z tą akcją i który może i musi trwać w dalszym ciągu. W pierwszym rzędzie idzie o to, ażeby *zniżka cen* nie okazała się jedynie *zniżką cenników*. Wprawdzie w enuncjacjach rządowych sprawa postawiona jest wyraźnie. Wyraźnie stwierdzono, iż procentowa zniżka odnosi się do ceny, rzeczywiście płaconej przez odbiorcę, i że nie może ona być kompensowana redukcją rabatów. Ale... Dopóty, dopóki chodzi o rabaty jawne, publikowane w cennikach, sprawa jest prostsza. Staje się ona natomiast trudną, jeśli chodzi o rabaty tajne. Bez niesłychanie szczegółowego wglądu czynników rządowych, albo bez zdecydowanej kontrakcji odbiorców, nie da się uniknąć w niektórych wypadkach uchylania się producentów od zadekretowanej czy uzgodnionej zniżki cen. Z drugiej zaś strony „szczegółowy wgląd" czynników rządowych równaćby się musiał w tym wypadku roztoczeniu kontroli nad całą sprzedażą artykułów skartelizowanych, no, a na kontrakcję odbiorców można liczyć tylko w tych wypadkach, kiedy dany kartel nie posiada zdecydowanej przewagi nad swymi klijentami. Pozatem niejednokrotnie producenci dysponują znacznie subtelniejszemi środkami uchylenia się od faktycznej zniżki cen. Dziś już znany jest jeden taki wypadek, a być może, że jest ich więcej. Jeden z karteli obniżył cenę zasadniczą, zachował nienaruszone rabaty, a podwyższył „jedynie" specjalne dopłaty pobierane przy niektó-

rych — zresztą najbardziej przez rynek poszukiwanych — gatunkach towarów. Inny kartel zareagował na obniżenie ceny jednego z artykułów, wchodzących w jego program produkcyjny, podwyżką ceny innego (zresztą mniej ważnego) artykułu, nieobjętego porozumieniem.

W ten sposób formie stało się zadość, wilk jest syty, a owca (w tym wypadku raczej drugi wilk, niż owca) — cała. Inna rzecz, że tego rodzaju uchylanie się od zniżki cen będzie zapewne dość rzadkie. Z tej samej mianowicie przyczyny, która spowodowała, iż kartele w lwiej części wypadków przystosowały się do zasadniczych postulatów rządowych, odnośnie poziomu cen. Uzależnienie przemysłu od Rządu jest zbyt wielkie, ażeby kartele mogły lekkomyślnie narażać się na konflikt z czynnikami rządowemi, wykazującemi przecież w sprawie zniżki cen szczególną energję i drażliwość. Wpływ Państwa na politykę kredytową, znaczenie państwowych gwarancji kredytowych, a przedewszystkiem kwestja zaległości podatkowych nie pozwalają kartelom „przeciągać struny" i dlatego jeżeli już kartele pogodziły się z zasadą zniżki cen (wybierając coprawda niekiedy najwygodniejszą formę zgody, t. zn. rolę zgwałconych), to niewątpliwie i praktyczne zrealizowanie obniżek pójdzie mniej więcej tak, jak powinno. W każdym jednak razie staje przed czynnikami rządowemi problem: czy oprzeć się na powyższem rozumowaniu wychodząc z założenia, iż kartele bedą się liczyć z tem, że uchylenie się od zniżki cen *nie musi* wprawdzie, ale zawsze *może* dojść do wiadomości Rządu, czy też wejść na drogę szczegółowej kontroli.

Drugi problem ujawni się później. Ujawni się on w stosunku do wszystkich gałęzi, w których przeprowadzono zniżkę cen, ale specjalnie jaskrawy będzie na terenie tych karteli, które potrafiły umiejętnie przeprowadzić linję „ugięcia się wobec przymusu ze strony silniejszego" na terenie karteli „zgwałconych". Nie bez kozery sfery anty-zniżkowe podnosiły sprawę wpływu zniżki cen na rentowność przedsiębiorstw, nie bez kozery wskazywały na to, że obniżenie ceny bez równoległego obniżenia składników kosztu produkcji musi się odbić na dochodowości przedsiębiorstw. Więcej nawet, rozumowanie to jest w zasadzie słuszne, a tylko nie wystarcza i wystarczyć nie może dla uzasadnienia teorji anty-zniżkowych. Pierwszą próbą wyciągnięcia praktycznych wniosków z powyższego rozumowania było wysunięcie przez przemysł żądania zniżki płac, w imię „przywrócenia opłacalności". Rząd oparł się tym żądaniom, bowiem w grę wchodził masowy, namacalny i bezpośredni interes społeczny. Ale czy argumentacja sfer przemysłowych przyjęta będzie z równą rezerwą, wtedy, kiedy dezyderaty zwrócą się nie w kierunku obniżki płac, ale przybiorą formę żadania pomocy dla przemysłu, czytaj — pomocy dla przedsiębiorstw? Nie przesądzając sprawy, można powiedzieć z góry, że postulaty przemysłu, o ile przybierają postać polityki podtrzymywania zagrożonych przedsiebiorstw czy gałęzi produkcji, a szczególnie polityki ochrony rynku krajowego, znajdują naogół rezonans. Należy również stwierdzić, że doktryna *prawa* przedsiębiorstwa do opłacalności zyskuje sobie pewną popularność, no i że niezależnie od tej czy innej doktryny każda ingerencja, wszystko jedno przez kogo i w jakiej sprawie byłaby dokonana, nakłada na ingerującego zwiększoną odpowiedzialność za losy terenu, na którym ingerencja nastąpiła. W każdym więc razie nie można a priori wykluczyć przypuszczenia, iż obniżenie przez Rząd cen kartelowych stanie się w przyszłości skutecznym argumentem przy ubieganiu się o pewne świadczenia ze strony Rządu, czy o pewne zmiany kursu polityki gospodarczej.

Trzeci problem nie dotyczy już przemysłu. Chodzi mianowicie o to, w jakim stopniu zniżka cen dojdzie do konsumenta. Powstaje kwestja, czy handel może obniżyć ceny w tym samym stopniu, co przemysł. Jeżeli chciałoby się utrzymać niezmienioną rentowność handlu, odpowiedź będzie raczej negatywna. Cena jednostkowa towaru ma ulec zniżce, podczas kiedy koszty ogólne handlu pozostają niezmienione. Zatem aż do chwili, kiedy zwiększenie zbytu skompensuje zmniejszenie się pieniężnej sumy obrotów, spowodowane zniżką cen, ciężar kosztów ogólnych będzie zwiększony. Tylko w wyjątkowych wypadkach handel będzie w stanie bez naruszenia swej kalkulacji doprowadzić do konsumenta zniżkę cen przemysłowych w nienaruszalnej wysokości. Ale w takim razie pośrednio stanęlibyśmy na stanowisku uznania prawa handlu do opłacalności przedsiębiorstwa, odrzuciwszy poprzednio to „prawo" w stosunku do tych gałęzi przemysłu, którym obniżono ceny. Czy zresztą handel obniży ceny i w tych zmniejszonych granicach?

Dzieje zniżki cen detalicznych cukru budzą w niektórych kołach wątpliwości, idące dalej, niżby należało. Niewątpliwie handel jest terenem, na którym z reguły działa wolna konkurencja, i dlatego w lwiej części wypadków ceny będą obniżone. Zahamowanie procesu obniżki cen może mieć charakter przejściowy — na okres likwidacji starych zapasów, lub też w wyjątkowych wypadkach zmowy kupieckiej. Poważnych rzeczowych podstaw do obaw, ażeby zniżka cen miała być przez handel paraliżowana, niema. Ale sporadyczne wypadki zahamowania, łącznie z bądź co bądź silną u nas tendencją reglamentowania cen (uprzytomnijmy sobie, że maksymalne ceny na artykuły pierwszej potrzeby wciąż jeszcze istnieją!), może zrodzić myśl roztoczenia kontroli nad zrealizowaniem zniżki cen przez handel. Tendencja ta nie koniecznie musi być wyrazem rozumowania gospodarczego — wystarczy motyw „sprawiedliwości".

Wszystkie zagadnienia poruszone wyżej, należą do tej samej dziedziny. Wynikają one z faktu, że każde wkroczenie w życie gospodarcze, choćby nawet zamierzone było jako ingerencja ograniczona w czasie i miejscu, stawia na porządku dziennym kwestję *dalszych* kroków interwencyjnych. Każdy wypadek interwencji rodzi podwójny myślowy i gospodarczy łańcuch konsekwencyj. Kiedy się powiedziało a, musi się, albo chce się powiedzieć b, c, d, i pozostałe litery alfabetu. Otóż w kwestji zniżki cen powstaje zagadnienie, w którem miejscu alfabetu należałoby się zatrzymać. Czy (traktując

„kompleks abecadła" od strony faktów gospodarczych), należy kierować procesem zainicjowanym przez obniżkę cen, leczyć jego schorzenia, zapobiegać ujemnym skutkom tego procesu, kontrolować jego przebieg, itd. itd? Czy (tym razem traktując ten kompleks od strony myślenia gospodarczego), uznać zniżkę cen za podstawę kształtowania dalszej polityki gospodarczej i na niej budować dalsze konstrukcje? Czy też i pod jednym i pod drugim kątem uznać zagadnienie obniżki cen za proces izolowany, zamknięty, rzeczywiście skończony? Zależy to od interpretacji, jaką nadamy rządowej akcji obniżki cen. Jako *akcja*, obniżka cen miała charakter jednolity. Natomiast pod względem celów i motywów skupiła ona wokół siebie cały splot argumentów i poglądów, niezależnych od siebie, a nieraz wprost sprzecznych. Poty, póki chodziło o pierwszy etap, o przeprowadzenie obniżki, kwestja motywacji nie grała jeszcze tak decydującej roli. Wychodząc z odmiennych założeń, dążyło się do wspólnego, jednolitego celu. Natomiast ustalenie, wybór, jednej z możliwych interpretacji polityki obniżki cen, zdecyduje o dalszem ukształtowaniu się sprawy.

Motywów, uzasadniających obniżkę cen szukano i na długiej i na krótkiej fali. Znajdowano je zarówno w płaszczyźnie czysto konjunkturalnej, jak i na pograniczu zagadnień strukturalnych. Tem niemniej możliwem jest wyodrębnienie kilku zasadniczych typów rozumowania. Typ pierwszy: zniżka cen jako środek przywrócenia automatyzmu gospodarczego w dziedzinie, w której działanie automatyzmu zostało zahamowane. Najpopularniejszą redakcją tego ujęcia jest teza o elastyczności i sztywnych czynnikach życia gospodarczego i o konieczności uelastycznienia czynników zesztywniałych. W granicach tego samego kompleksu myślowego leży pogląd o niemożności wyjścia z kryzysu bez przejścia przez okres przystosowania się cen do zmniejszonej siły nabywczej. Zwłaszcza w swej najudatniejszej redakcji (przywrócenia automatyzmu), rozumienie to odpowiada poglądowi, który ostatnio zaczęto nazywać neo-liberalizmem.

Typ drugi to potraktowanie obniżki cen jako środka w kierunku obniżenia kosztów produkcji w Polsce wogóle, jako fragment walki o zwiększenie siły nabywczej pieniądza, czy też o wzmożenie naszej konkurencyjności w stosunku do zagranicy. Z tego punktu widzenia polityka obniżki cen jest może drakońskiem, ale szybkiem i skutecznem odrabianiem tego, co w ciągu lat psuliśmy naszą polityką celną, kredytową, podatkową itd.

Trzeci typ rozumowania jest prymitywniejszy. Polityka obniżki cen pojmowana mianowicie bywa jako element większej całości, polityki przymknięcia nożyc. W granicach tego rozumowania postulat obniżki cen kartelowych bardzo często łączony jest z postulatem oddziałania na zwyżkę cen rolnych. Na dnie tego rozumowania znajdziemy niejednokrotnie bądź naiwną wiarę w jakiś apriorystycznie słuszny stosunek cen przemysłowych i rolnych, bądź zamaskowane interesy grupowe.

I wreszcie typ czwarty. Właściwie niema tu jednolitego typu. Co więcej, rozumowania tego rodzaju słyszy się rzadko. Natomiast motywy danego rodzaju dają się wyczuwać bardzo często poza tarczą zupełnie odmiennej argumentacji gospodarczej. U podłoża tych motywów nie leży zresztą analiza ekonomiczna, lecz koncepcja, czy poczucie sprawiedliwości. W gruncie rzeczy do tej odruchowej postawy sprowadza się równie dobrze stosowanie do akcji obniżki cen pojęcia „ceny sprawiedliwej", jak motywowanie obniżki nadmiernemi zyskami karteli, jak wreszcie uzasadnianie jej koniecznością sprawiedliwszego rozkładu ciężaru na poszczególne grupy społeczne. Nic to, że temi argumentami operowano najmniej. Kto wie, czy psychologicznie nie znaczyły on najwięcej.

Póki chodziło o przeprowadzenie obniżki, każde z powyższych stanowisk prowadziło do zgodnego wniosku, do pozytywnego ustosunkowania się do akcji rządowej. Różnice powstawać mogły jedynie na tle kwestji wyboru kryterjum dla obliczenia stopnia obniżki ceny poszczególnych artykułów. To ostatnie zagadnienie ma jednak charakter na tyle płynny i mimo najlepszej woli tyle w niem zawsze musi być dowolności, że nie łamało ono wspólnego frontu sfer pro-zniżkowych. Natomiast z chwilą zakończenia obniżki, kończy się wspólny front. W stosunku do tak kapitalnych zagadnień, jak sprawa ewentualnego dalszego kontynuowania akcji na terenie innych towarów, jak sprawa moralnej odpowiedzialności Państwa za rentowność przedsiębiorstw, którym obniżono ceny, jak sprawa związku pomiędzy akcją obniżki cen przemysłowych, a koncepcjami podwyżki cen rolnych, itd. itd. — istnieją zasadnicze różnice pomiędzy scharakteryzowanemi wyżej typami rozumowania. Inny jest również pogląd na sprawę pozornie formalną i drugorzędną, w istocie rzeczy jednak najbardziej doniosłą, na sprawę kontroli zrealizowania obniżki i doprowadzenia jej do konsumenta.

Najdalej dojść musimy, wychodząc z założenia sprawiedliwości. Sprawiedliwość surowa jest nietylko dla tych, których dotyka, ale i dla swych wyznawców. Ta abstrakcyjna zasada wymaga równej miary wtedy, kiedy idzie o zagadnienia pierwszorzędne, o sumy miljonowe, jak i wtedy, gdy chodzi o drobiazgi i grosze. Wtedy, kiedy jest dogodna dla interesu państwowego i ogólno-gospodarczego, i wtedy, kiedy się może dla nich stać uciążliwa. W kompleksie „abecadła" sprawiedliwość wymaga, abyśmy się nie zatrzymywali, dopóki nie dojdziemy do litery Z. Na zasadę tę byłoby miejsce, gdyby akcja obniżki cen, dokonywana była w ustroju kolektywnym, czy w ramach gospodarki planowej. Wtedy możliwem jest ustalenie objektywnych kryterjów sprawiedliwości, z punktu widzenia danego układu społeczno-gospodarczego, wtedy też możliwem jest, choćby w przybliżeniu, ścisłe obliczenie strat i korzyści, osiąganych czy ponoszonych przez poszczególne grupy, możliwe jest rozjemstwo pomiędzy poszczególnemi interesami. W naszych warunkach, gospodarki kapitalistycznej, każde posunięcie polityki gospodarczej będzie niesprawiedliwe, gdyż zawsze musi się odbyć czyimś kosztem, a nie istnieją kryterja, zdolne uspra-

wiedliwić, dlaczego ten właśnie a nie inny interes powinniśmy poświęcić. Możemy jedynie wybrać jaki interes należy z punktu widzenia celowości gospodarczej narazie znegliżować. Z tym faktem musimy się pogodzić. Kryterjum sprawiedliwości z zagadnienia obniżki cen musi być wyeliminowane.

Teorja zamknięcia nożyc prowadzi nas mniej daleko. Ale przesądza w każdym razie jedno. Przesądza twierdzenie, że logiczną, odwrotną stroną obniżki cen przemysłowych, powinno być działanie na zwyżkę cen artykułów rolnych. A tymczasem..: Aczkolwiek całe społeczeństwo zdaje sobie sprawę, że odcinek cen rolnych stanowi najboleśniejszy odcinek kryzysu gospodarczego, to jednak kwestja podwyższenia cen rolnych, przedewszystkiem zboża, w drodze interwencyjnej, pozostaje i pozostawać musi sprawą w najwyższym stopniu sporną. To, co nazwaliśmy typem drugim rozumowania, odbiega od typu pierwszego raczej przez odmienny kąt patrzenia, niż przez odmienne intencje polityczno - gospodarcze. W ten sposób zasadnicza, szeroka przeciwstawność rysuje się jedynie pomiędzy typem pierwszym i typem czwartym. Jeżeli pojmować akcję zniżki cen, jako przywrócenie automatyzmu, jako uelastycznienie jednego z czynników zesztywniałych, to akcja ta jest już nietylko formalnie, ale i merytorycznie zakończona. Kwestja obciążenia Państwa odpowiedzialnością za dalsze losy karteli, znajduje się poza płaszczyzną tego rozumowania, podobnie jak kwestja „dopilnowania“ realizacji obniżki, ta bowiem w tych warunkach staje się zagadnieniem wyłącznie technicznem. To ujmowanie sprawy pozwala nam zatrzymać się na literze A, izolować, ograniczyć ingerencję Państwa do tego, co już zostało dokonane. Pominiemy to, iż za taką interpretacją obniżki cen przemawiają najpoważniejsze argumenty gospodarcze, i to, że pomimo nieuniknionej dowolności przy ustalaniu stopnia obniżki cen dla poszczególnych towarów, wychodzono właśnie z założeń obniżki „konjunkturalnej“. Logika dyktuje zatem wybór tej właśnie interpretacji. Nad logiką łatwo jednak przejść do porządku dziennego i dlatego powołamy się na coś ważniejszego. Metoda rozkazodawstwa gospodarczego, po ustawach t. zw. konwersyjnych, objęła cały olbrzymi dział zagadnień kredytowych. Ochrona celna w znacznym stopniu przerodziła się w ochronę zakazową, względnie w system ulg, uzależnionych od władz odministracyjnych, itd. itd: Ale kto wie, czy nie na najbardziej śliski teren prowadziłoby nas kontynuowanie linji rozkazodawstwa, gdybyśmy zechcieli sprawę obniżki cen prześledzić i przeprowadzić aż do jej ostatecznych konsekwencyj. Można być jak najbardziej zdecydowanym zwolennikiem dokonanej akcji obniżenia cen, ale życzyć sobie, ażeby stała się ona zjawiskiem zamkniętem, nie stanowiącem punktu wyjścia dla *mechanicznego* rozwoju interwencjonizmu.

A tymczasem przy „rozszerzonej interpretacji“ motywów obniżki cen, akcja ta będzie nietylko odrębnym aktem rozkazodawstwa, aktem ingerencji, ale stać się musi źródłem mechanicznego, samorzutnego niejako rozrostu interwencjonizmu administracyjnego. To jedno. A po drugie, jeżeli nie izolujemy myślowo akcji obniżki cen, to przy całym szeregu zagadnień gospodarczych kwestja „odpowiedzialności“ będzie powracać, zaciemniając obraz sytuacji, psując logikę konstrukcji, ciążąc nad rozwiązywaniem problemów.

JÓZEF PONIATOWSKI

ROZWAŻANIA TARYFOWE LAIKA

Taryfy kolejowe winny reagować na konjunkturę analogicznie, co do ogólnego kierunku, jakby to miało miejsce przy wolnej konkurencji w dziedzinie komunikacji.

Zagadnienia taryfowe należą do skomplikowanych dziedzin, dostępnych tylko dla specjalistów, gdzie znalezienie wspólnego języka między fachowcem i laikiem nie jest łatwe. Laicy domagają się tych lub innych zarządzeń, nie licząc się z ich realnością, na co fachowcy pobłażliwie kiwają głowami, widząc niedopasowanie tych postulatów do wymagań zawiłego mechanizmu techniki taryfowej. Współpraca wydaje się jednak i dla nich pożądana. Fachowcy bowiem w każdej dziedzinie, gdzie muszą rozwiązywać tysiące zagadnień cząstkowych, łatwo zatracają perspektywę w ocenie całości; dostrzegają drzewa, nie widząc lasu.

Artykuł wybitnego fachowca, p. Bolesława Kaczmarkiewicza, pt. „Taryfy kolejowe a konjunktura“ *), należy zaliczyć do pożądanych prób spojrzenia na całość zagadnienia taryfowego w jego związku z życiem gospodarczem kraju, który zarazem, stawiając sprawę w płaszczyźnie ekonomicznej, umożliwia dyskusję nie-specjalistom. Temat: czy i jak winna reagować polityka taryfowa na zmiany konjunktury, interesuje choćby ze względu na chwilę obecną każdego ekonomistę, nawet, jak piszący te słowa, zupełnego laika w dziedzinie techniki taryfowej.

Część społeczeństwa sprowadza kwestję taryfową do żądania *ogólnego* obniżenia opłat przewozowych, co zresztą nie oznacza koniecznie *jednakowej* obniżki dla wszystkich towarów i wszystkich odległości, nie jest więc sprzeczne z postulatem organicznej przebudowy taryf. Żądanie obniżenia ogólnego poziomu obciążeń na rzecz kolei uważam za niepraktyczne, o czem niżej, ale jest ono logiczną konsekwencją wzrostu realnej wartości pieniądza i

*) „Gospodarka Narodowa“ Nr. 2 z 1933.

wszystkich nominalnie niezmienionych obciążeń. Wzrost ten, wynoszący od 1928 r. 60 — 70 proc., obok podwyższenia taryf w jesieni 1929 r., tylko częściowo złagodzonego przez później przyznane ulgi, powoduje zrozumiałe trudności dla życia gospodarczego. Kwestjonowanie tego stanu rzeczy przez p. Karczmarkiewicza jest niezrozumiałe. Fakt pozostaje faktem, a jedynie wnioski laików mogłyby być podane w wątpliwość. Uznając uciążliwość obecnych taryf fachowiec mógłby może udowodnić, że ich obniżenie jest niemożliwe. Musiałby w takim razie przytoczyć argumenty ekonomiczne. P. Kaczmarkiewicz idzie inną drogą: próbuje udowodnić, że samo żądanie obniżki taryf w związku ze spadkiem cen jest nielogiczne i opiera powyższą tezę o kanony techniki taryfowania. Gdy jednak czytamy, że „opłaty przewozowe nie zostają dostosowane do tego czy innego poziomu cen, a są określane na podstawie ogólnej sumy dochodu, potrzebnej do utrzymania równowagi budżetu przedsiębiorstwa kolejowego, przyczem suma ta zostaje rozłożona na poszczególne towary według hierarchji cen na te towary“, co ma stanowić niewzruszalną zasadę, nie możemy obdarzyć tej przesłanki zaufaniem. Jest to przecież znany pseudo-dogmat „racjonalnej“ gospodarki, którym kartele uzasadniały niemożność obniżenia cen i który Rząd. w rokowaniach z kartelami, słusznie odrzucił. Próba zastosowania tego kanonu np. przy 10-krotnym spadku przewozów wykazałaby jaskrawo jego nietrwałość. Zbytnie przywiązanie do tego rodzaju zasad, mających w istocie zawsze tylko wartość relatywną, naraża p. Kaczmarkiewicza na takie paradoksy, jak twierdzenie, że „zasadniczo kolej powinna podwyższać taryfy wraz ze spadkiem przewozów, który łącznie ze zniżka cen ma miejsce w czasie depresji konjunkturalnej“, chociaż taka polityka byłaby „gospodarczo nieuzasadniona“. Mamy więc zasadę gospodarczą, gospodarczo nieuzasadnioną!

Nie jestem przekonany, że „motywowanie żądań obniżenia taryfy faktem obniżenia cen na towary nie wytrzymuje krytyki, gdyż brak tutaj zależności bezpośredniej“. Nieco dalej autor sam wskazuje poważną zależność pośrednią, a dla orjentacji, czy rzeczywiście postulat wytrzymuje krytykę, czy nie, musielibyśmy mieć — krytykę. Wskazania, że zależność nie jest bezpośrednia, nie stanowi krytyki.

Dochód z przewozów, zdaniem p. Kaczmarkiewicza, „powinien pokrywać koszta eksploatacji, a w razie potrzeby koszta kapitału oraz dać *osiągalny w danym czasie i miejscu zysk*“ (podkreślenie moje J. P.). Oparcie przedsiębiorstwa kolejowego na tej zasadzie przekreślałoby wogóle wszelką interwencję taryfową, interwencja bowiem nie jest niczem innem, jak rezygnacją z najwyższego osiągalnego zysku na rzecz innych celów gospodarczych albo pozagospodarczych. Przytoczona zasada w zupełności wystarcza w samodzielnem przedsiębiorstwie prywatnem, gdzie zysk stoi u szczytu hierarchji celów. Już w przedsiębiorstwie skoncernowanem mogłoby być inaczej. Państwowa zaś gospodarka tem się przedewszystkiem różni od prywatnej, że służy innej hierarchji celów. Ponad zyskiem przedsiębiorstwa Państwo stawia wykonanie zadań, dyktowanych przez rację stanu. Można, oczywiście, stać na płaszczyźnie nieinterwencji, co zresztą przemawiałoby wogóle przeciw istnieniu gospodarki państwowej. P. Kaczmarkiewicz jednak wyraźnie projektuje „interwencję taryfową“, wie równie dobrze, jak i my, że daleko posunięta interwencja jest rzeczywistością, grzeszy więc brakiem konsekwencji, gdy każe nam wierzyć, że na wyżej przytoczonej zasadzie rentowności *musi* być oparta *każda* taryfa. Nawet z punktu widzenia interesów Skarbu większa wpłata przedsiębiorstwa PKP. tylko wtedy jest pożądana, gdy jej osiągnięcie nie redukuje o tyle samo, albo więcej wpływów z podatku obrotowego, dochodowego, opłat stemplowych itp. lub nie powoduje potrzeby dopłat ze strony Państwa dla utrzymania bezrobotnych czy ratowania przedsiębiorstw.

Poważnym argumentem gospodarczym jest niewątpliwie ten, że koleje posiadają wysokie koszty stałe, nie mogą zaś dowolnie redukować ruchu, albo unieruchomić nierentownych części sieci. Wprawdzie cała prawie sieć PKP. została zbudowana przez rządy zaborcze i w znacznej mierze odbudowana z podatku inflacyjnego, dzięki czemu koszty kapitału są stosunkowo skromne, jednak spadek wpływów wywołany przez zwolnione tempo życia gospodarczego, zwiększa tak silnie udział kosztów stałych, że pomimo dokonanych oszczędności, rentowność kolei znalazła się pod znakiem zapytania. Na tem polegać może niemożliwość dokonania ogólnej obniżki taryf i konieczność wiązania obniżki z hamowaniem spadku przewozów, a gdzie można — z ich ożywieniem. Tu właśnie radzilibyśmy usłyszeć fachowców i argumenty rzeczowe, dotychczasowe bowiem dyskusje na temat wpływu taryf na rozmiary przewozów, podobnie jak wpływu cen na rozmiary zbytu, opierają się na zbyt skąpym materjale ogólnie dostępnych faktów.

Brak obfitszego materjału liczbowego nie upoważnia do lekceważenia wpływu taryf na wielkość obrotów. Wiemy, że w wielu wypadkach koszt przewozu uniemożliwia tranzakcję, tam więc taryfa staje się czynnikiem decydującym. Wpływ kosztów transportu jest oczywiście różny dla różnych towarów i różnych odległości, a logika pozwala mniemać, że wpływ ten musi rosnąć ze wzrostem stosunku opłaty przewozowej do wartości towaru. Dlatego p. Kaczmarkiewicz ma słuszność, gdy przeciwstawia się szablonowej i równomiernej redukcji taryf. Konsekwencją postulatu obniżki części taryf zamiast obniżki generalnej winna być tem głębsza redukcja tych obciążeń, które najwyraźniej hamują obroty. Tak np. jeśli przy 40% przeciętnym spadku cen, a więc 65% wzroście siły nabywczej pieniądza, uznanoby za możliwe i konieczne obniżenie taryf o 20%, to objęcie reformą np. połowy taryf pozwoliłoby na *przeciętne* ich obniżenie o 40%, co pozwoliłoby oczekiwać istotnego efektu w dziedzinie wielkości obrotów. Redukcja niektórych taryf o 10 — 20% nie da wyraźnego efektu, sprzyja więc szerzeniu się absurdalnego poglądu, jakoby rozmiary przewozów nie zależały od ich obciążenia.

Organiczne przystosowanie taryf do zmienionych warunków wymaga kryterjów dla wydzielenia towarów, które mają płacić mniej i dla uszeregowania wysokości obniżek. Dotychczasowa prak-

tyka PKP. nie ustaliła przejrzystych i zrozumiałych dla społeczeństwa kryterjów. Ulgi przyznano w wielu wypadkach towarom, których ceny pozostały prawie na poziomie przedkryzysowym, motywując niedostateczność ulg najbardziej uzasadnionych niemożnością budżetową. Jaskrawe, ale słuszne i nieprzesadne oświetlenie dał temu stanowi rzeczy p. Bolesław Wścieklica pod wymownym tytułem: „Prawo silniejszego w życiu gospodarczem"*). Istnieją tu dwie drogi logiczne: budowa nowego systemu taryfowego, w oparciu o analizę całokształtu dzisiejszego układu stosunków, co wymagałoby czasu i kosztów, a przy zmienności warunków nie dałoby trwałych owoców, albo przyjęcie za podstawę taryfy z 1929 r. i łagodzenie wypaczeń ówczesnego układu obciążeń, wypaczeń wywołanych przez ruch cen. Głównem kryterjum dla obniżek winien być stopień spadku cen oraz waga, jaką ma koszt transportu dla danego rodzaju przewozów. W ruchu osobowym PKP. stosują coraz szerzej eksperymenty nader ostrego dumpingu wewnętrznego, udzielając ulg, sięgających 80% normalnych opłat. Mam wątpliwości, czy system szeroko stosowanych ulg nie wprowadza czynnika przypadkowości i niesprawiedliwości społecznej, ale system ten dowodzi zrozumienia, że dodatkowy przewóz opłaca się, gdy pokrywa koszty zmienne i choćby najmniejszą cząstkę kosztów stałych kolei**). Niemniej logiczne i *opłacalne* byłoby w okresie katastrofalnego niewyzyskania sieci, urządzeń, taboru, a nawet koniecznego personelu—stworzenie warunków, zachęcających do takich obrotów towarowych, które przy dzisiejszych taryfach nie wytrzymują kalkulacji.

Stosowane przez PKP. różnicowanie taryf w zależności od rozmiarów nadawanych transportów jest normalnym i uprawnionym zabiegiem kupieckim i nie może budzić sprzeciwów, byleby rabaty nie były indywidualne, co naruszałoby głęboko moralność życia gospodarczego i byleby nie były zbyt wielkie, co stanowiłoby uprzywilejowanie wielkich przedsiębiorstw w porównaniu z małemi.

Brak jednolitych kryterjów, charakteryzujący dotychczasowe ulgi taryfowe w dziedzinie wyboru towarów, występuje z niemniejszą jaskrawością przy dostosowaniu ulg do odległości przewozu. Taryfę z dn. 1 października 1929 r. oparto na silnem zróżnicowaniu, degresyjnem dla dalszych przewozów. Nie był to wynik fantazji twórców taryfy, ale dowód zrozumienia sytuacji obszarów odległych od rynków zbytu i rynków zakupu, o rzadkiej sieci komunikacyjnej, a więc dużym koszcie dowozu do stacji, wytwarzających towary tanie w stosunku do wagi, obszarów dotkliwie upośledzonych gospodarczo już przed kryzysem, o najtrudniejszych w Polsce warunkach konkurencyjnych. Mogła tu również grać rolę świadomość, że przy taryfach proporcjonalnych szlaki kolejowe idące na wschód zostałyby niezatrudnione. Kryzys zaostrzył położenie obszarów odległych, jeśli bowiem opłata od przewozu pewnego towaru na 100 km. stanowiłoby np. 5% ad valorem, a na 600 km., przy degresji stawek, np. 20%, to po spadku ceny tego towaru o 5% obciążenie wyniesie na 100 km. 10 proc:, a na 600 km. 40 proc:, co praktycznie niszczy zdolność konkurencyjną dalszych dostawców. *Degresja więc dla dalszych odległości powinna być przy spadku cen zaostrzona*, zwłaszcza, że obawa dania zachęty do przewozów gospodarczo nieuzasadnionych w tych warunkach maleje, a z punktu widzenia przedsiębiorstwa kolejowego—przestaje być obawą. Niektórzy sądzą, że podczas malejącego zbytu, gdy obszary zazwyczaj deficytowe, np. co do aprowizacji żywnościowej zaczynają sobie wystarczać, poprzedni podział pracy między różnemi częściami kraju może być zarzucony, a ustanie odleglejszych dowozów jest objawem zupełnie normalnym. Rozumowanie to jest z wielu względów krótkowzroczne, pomija rolę obszarów wschodnich jako rynku zbytu, w każdym zaś razie jego przyjęcie wywołałoby deficytowość dużej części sieci kolejowej. Niestety, polityka taryfowa PKP. w ostatnich miesiącach idzie jakgdyby w tym właśnie kierunku. Przyszła serja ulg taryfowych, wydawanych w krótkich odstępach czasu, obejmujących m. in. artykuły ważne dla ziem wschodnich, a obowiązujących tylko na odległościach do 200 km. lub do 400 km., w niektórych razach do 500 km. i tak zróżnicowanych, że zniżki są największe dla najkrótszych przebiegów i maleją ze wzrostem odległości.

Ta zdumiewająca polityka bywa uzasadniana obroną przed konkurencją samochodu i konia. Zapewne, rosnąca konkurencja ogranicza dowolność w stosowaniu wysokich taryf, a w szczególności nie pozwala w takim stopniu przerzucać obciążeń z dóbr tańszych na droższe, jak to mogłoby mieć miejsce przy zupełnym monopolu kolei. Jednakże ten motyw, obojętny ze społeczno - gospodarczego punktu widzenia, nie może przekreślić wyrażonego w taryfie z 1929 r. dążenia do złagodzenia upośledzeń, wstrzymujących rozwój 1/3 obszaru całego Państwa. Pozostawienie taryf na poprzednim poziomie, jak wyżej wykazałem, stanowi już poważne pogorszenie położenia obszarów odległych. Ulgi dla krótszych przewozów stwarzają wręcz prohibicje dla przewozów dalszych, uderzając w ich zdolność konkurencyjną. Gdy wskutek tego nastąpi dalszy spadek przewozów, PKP. będą miały nowy argument — za nieobniżaniem taryf.

Tyle o bolączkach dnia dzisiejszego. Wróćmy do poglądów p. Kaczmarkiewicza na łagodzenie wahań konjunkturalnych przez politykę taryfową. Recepta wygląda jak następuje: z początkiem recesji przejściowa zwyżka taryf na dobra bezpośredniej konsumcji, w końcu recesji i na początku depresji obniżka opłat dla dóbr konsumcji, w końcu depresji zniżki dla dóbr produkcyjnych oraz ulgi dla płodów rolnych „tak koncypowane, aby trafiały do rolnika", w miarę poprawy cofanie zniżek dla dóbr produkcyjnych i przyznawanie ich tym dobrom konsumcyjnym, których spożycie jest hamowane przez nadmierny wzrost cen. Ponadto „w różnych fazach cyklu zniżki opłat przewozowych powinny iść raz na korzyść producentów, drugi raz — konsumentów". Teraz wiemy, dlaczego reorganizację taryf w

**) Rozwinięcie tej myśli ob. Prof. Henryka Tennenbauma „Struktura Gospodarstwa Polskiego". T. I. Cz. I. Rozdział VII.

*) „Droga" Nr. 12 z 1932 r. Ob. również „Rynek drzewny" Nr. Nr. 30 — 33 z 1932 r., oraz tygodnik wileński „Włóczęga" Nr. 5 z 1933.

1929 r. (początek recesji) połączono z ich podwyższeniem co w prostocie ducha przypisywaliśmy względom budżetowym: to było właśnie łagodzenie konjunktury. Instytut Badania Konjunktur Gospodarczych bodaj jakoś inaczej się na to łagodzenie zapatrywał...

Najprostszym i najpewniejszym sposobem łagodzenia wahań konjnkturalnych przez politykę taryfową jest umiarkowane dostosowywanie opłat do zmian siły nabywczej pieniądza: obniżanie stawek, gdy ich ciężar wzrasta, tj. w fazie recesji, głównie dla towarów, których ceny najbardziej spadły i dla dalszych odległości, oraz cofanie przyznanych poprzednio zniżek, podczas wzrostu cen, przypadającego na okresy poprawy i ożywienia. Jeśli wysokie taryfy przetrwają całą recesję, wtedy problem ich obniżenia musi być rozwiązany podczas depresji, aby ułatwić przejście od fazy poprawy. Taka polityka, oparta na świadomości, że wysokie taryfy, zarówno od dóbr wytwórczych jak i spożywczych hamują aktywność życia gospodarczego, a niskie taryfy ułatwiają przetrwanie, albo zwiększenie tej aktywności, nie wymaga wszechstronnych badań ekonomicznych, oszczędza też nadmiernego ryzyka. Stosowanie różnej polityki taryfowej do dóbr produksyjnych i konsumcyjnych byłoby narzędziem subtelniejszem, ale też bardziej zawodnem. Tak np: ostre podniesienie opłat przewozowych od dóbr wytwórczych przy nadmiernem ożywieniu może wpłynąć hamująco na grynderskie inwestycje, ale może także przyśpieszyć załamanie, a napewno zwiększyłoby ryzyko inwestycyj, które i tak będą dokonane. Schemat, proponowany przez p. Kaczmarkiewicza, jest nierealny choćby ze względu na to, że instytuty badawcze nie są w stanie w każdej chwili stanowczo ocenić, w jakim punkcie cyklu konjunkturalnego kraj się znajduje. Mechanizm przerzucania opłat także nie jest opanowany w takim stopniu, któryby pozwalał decydować zgóry, kto ma pokryć koszty, albo odnieść korzyści. Same kierunki oddziaływania, zawarte w wyżej streszczonej recepcie, nie są dostatecznie uzasadnione. zwłaszcza budząca największe wątpliwości teza, jakoby „zmiany opłat przewozowych na niektóre towary przy krańcowych odchyleniach cyklu konjunkturalengo powinny mieć kierunek odwrotny do ogólnej tendencji.“ Także projekt obdarzenia zwyżką opłat podczas recesji producenta, „który posiada jeszcze zasoby z czasu dobrej konjunktury“ mógłby raczej być poczytany za sposób zaostrzenia przebiegu konjunkturalnego. Na szczęście, jak wspomniałem, cała recepta jest nierealna. Na nieszczęście natomiast brak nam dotąd prostej i konsekwentnej polityki taryfowej.

U W A G I

PRZECIWDZIAŁANIE DEZORGANIZACJI KAPITAŁU.

Przeceniamy znaczenie propagandy oszczędności i kapitalizacji, nie doceniamy potrzeby polityki sprzyjającej temu celowi. Nie musi to być polityka przeciwpodatkowa, ani przeciwspołeczna. Winna to być tylko polityka technicznie świadoma swych skutków gospodarczych. Popełnialiśmy i popełniamy niezliczone błędy pod tym względem i jak długo sami błądzimy, propaganda nasza pozostać musi bez poważniejszych skutków.

W okresie walki o przerzucanie bezrobocia z kraju do kraju kapitał jest narzędziem; każdy kraj winien dążyć do tego, by kapitały obsługujące jego życie gospodarcze nie były kapitałami wędrownemi, finansowemi. lecz by związane były silnie z całem życiem gospodarczem. Dlatego podtrzymanie dawnych organizacyj gospodarczych (mam na myśli organizację przedsiębiorstw i stosunków między przedsiębiorstwami), ich usprawnienie, reorganizowanie żmudne i t. d. przeciwstawić należy skokowi w ciemność. czyli zwalczaniu kryzysu przez upadłości i przebudowę gospodarstwa od nowa. Waluta nie powinna być bardziej nietykalną od zasady ochrony kapitału gospodarczo związanego. Popełnialiśmy, jak wspomniałem, w tej dziedzinie radykalne błędy i nadal je popełniamy. Wystarczy wspomnieć o mechanicznej polityce deflacyjnej i t. d. Obecnie powstaje dla Polski konjunktura powetowania po części dawnych własnych błędów, w związku z błędami popełnianemi przez Hitlera w Niemczech.

Znaczenia gwałtownego kursu antysemickiego Hitlera doszukiwać się należy nietyle w akcji bojkotowej Żydów całego świata, ile w zdezorganizowaniu wewnętrznych stosunków finansowych w Niemczech. W rzadko którym kraju istniała dotąd podobna przewaga kapitału gospodarczo związanego nad kapitałem finansowym, wędrownym. Niebezpieczeństwo życia i mienia zmusza Żydów niemieckich do upłynnienia swoich kapitałów i trzymania ich w stałem pogotowiu ucieczki. Dróg ucieczki jest krocie i żadna reglamentacja jej nie powstrzyma. Pozatem Żydzi niemieccy dysponowali poważnemi kapitałami cudzemi powierzonemi sobie. Również i te kapitały zostaną wyrwane z normalnego obiegu pracy. Dalej, wstrząśnięte zostaną kapitały dostawców i kredytodawców. Finansowe kręgi całej akcji będą się rozchodziły, jak fale po kamieniu wrzuconym w toń. Wielkie bardzo kapitały żydowskie i nieżydowskie zostaną wyrwane z dotychczasowej więzi gospodarczej i przemienią się w wędrowny kapitał finansowy. Część jego powinna użyźnić glebę polskiego życia gospodarczego i to nie w formie finansowej jak np. tylko wkładów bankowych. kredytów i t. d., ale w formie gospodarczo związanej.

Znaczną część naszych niepowodzeń dotychczasowych w tej dziedzinie przypisać należy naszej własnej polityce finansowej, zwłaszcza polityce

wysokiej stopy procentowej i fatalnej konstrukcji podatku dochodowego.

Wysoką stopą procentową można skokietować wyłącznie wędrowne kapitały finansowe, nigdy — gospodarczo się wiążące. Nauczmy się wreszcie odróżniać między polityką probankową a gospodarczo twórczą polityką finansową. Nie zawsze rzeczy te się ze sobą pokrywają, jak to poniżej postaram się wykazać.

Przyjrzyjmy się konstrukcji podatku dochodowego i jej skutkom gospodarczym. Zauważymy, że wypłasza ona kapitały własne przedsiębiorstw i prowadzi do masowego ich wyodrębnienia i nadawania im charakteru kapitałów finansowych. Polega to na prostej zupełnie rzeczy. Weźmy najlepiej przykład. Mamy dwa przedsiębiorstwa, które wykazałyby bilansowo 200.000 zł. zysku. Pierwsze z nich o kapitale zakładowym 500.000 zł., drugie 10 milj. zł. W pierwszem rentowność sięga fantastycznej wysokości 40% rocznie, w drugiem zaledwie 2%. Oba przedsiębiorstwa płaciłyby według prawa podatek tejsamej wysokości cyfrowej, ponad 25.000 zł. Płaciłyby, ale nie zapłacą prawdopodobnie, bo polski podatek dochodowy wykazuje bardzo dużą progresję, czyli maleje silnie procentowo przy wykazaniu mniejszych cyfr zysku. Drugie nasze przedsiębiorstwo — zakładamy — posiadało kapitał obrotowy własny 7.500.000 zł. Jednak wobec tego systemu podatkowego przedsiębiorstwo przy założeniu już nie wniosło do firmy swego kapitału obrotowego, lecz stworzyło osobne biuro zakupów z kapitałem np. 1.000.000 zł., biuro sprzedaży z takim samym kapitałem 1.000.000 zł., a 5.500.00 właściciele wypożyczaja przedsiębiorstwu przez jakaś trzecią osobę i przedsiębiorstwo opłaca za ten „kredyt" słony procent. Ostatecznie przedsiębiorstwo wykazuje zysk tylko 50.000 zł. (np.), biuro zakupów 20.000 zł., biuro sprzedaży 20.000 zł., kredytodawca o ile nie uplacował się w Lichtenstein, lub Luxemburgu lub innej zagranicy, wykazuje resztujace 110.000 zł. Opodatkowanie zysku 50.000 zł. kosztuje kilkanaście %, zysku 20.000 zł. około 10%, a 110.000 zł., nawet w wypadku pozostania w Polsce. — około 20%, podczas gdy 200.000 zł. jako całość opodatkowane by było na około 27%.

Innemi słowy przez wyodrębnienie kapitału własnego przedsiębiorstwo może zaoszczędzić na podatkach do kilkunastu tysiecy złotych z teoretycznie należnych dwudziestu kilku tysięcy.

Wobec takich przepisów polskich również kapitały zagraniczne eksploatujące w Polsce różne przedsiębiorstwa, zwłaszcza w nafcie i na Śląsku, nie zaopatrują swych przedsiębiorstw w dostateczne kapitały obrotowe własne, lecz najróżniejszemi drogami występują jako ich wierzyciele, nota bene wierzyciele, którzy ze zmianą konjunktury kapitały obrotowe z Polski wycofują i przenoszą gdzieindziej. Tą drogą można zamknąć liczne polskie kopalnie, huty i t. d. jeżeli one w eksporcie konkuruja np. z niemieckim górnictwem, hutnictwem i t. d. Niewątpliwie rząd niemiecki w tym właśnie kierunku napierał już i będzie napierał na kapitały niemieckie finansujące polski Śląsk. Z drugiej strony popłoch wzniecony w kapitale żydowskim w Niemczech sprzyjać by mógł utrzymaniu tych lub innych kapitałów obrotowych na trwałe związanych z temi przedsiębiorstwami, gdyby właśnie nie owa tradycja wywołana naszymi przepisami o podatku dochodowym i podatek pobierany za zwiększanie kapitału własnego spółek akcyjnych i z ogr. odp.

Zmieńmy jednak zasadę wymiaru podatku dochodowego w taki sposób, by on był pobierany od rentowności i by progresja dotyczyła wzrostu rentowności. Niech przy rentowności 10% podatek wyniesie 10% zysku, przy 20% tyleż procent od zysku itd. Wtedy odrazu zmieni się sytuacja. Przestanie się opłacać wyodrębnianie kapitałów własnych, lecz przeciwnie opłaci się ich największe wciągnięcie do przedsiębiorstw. Jedynie wysoka stopa procentowa temu by jeszcze przeciwdziałała. Jak długo podatkowo legalnem będzie obciążanie przedsiębiorstw wysokiemi kosztami kredytu, pomimo wielkiej progresji podatku od rentowności, opłacać się może wyodrębnianie kapitału, celem nadania mu formy kredytu. Obniżmy stopę procentową, i wprowadźmy reformę podatku obrotowego we wspomnianym wyżej kierunku, zawieśmy w końcu na przeciąg roku podatek od powiększenia kapitału zakładowego, a te przedsiebiorstwa, które posiadają jeszcze kapitał własny, ale go wyodrębniły i po części wywiozły zagranicę, kapitał ten ściągną z powrotem. Być może nawet, że pozyskają dla swoich przedsiębiorstw kapitały nowe. Impulsem w tym kierunku będzie obawa, że zysk wykazany przy małym kapitale zakładowym okaże się rentownościa wysoko opodatkowana. Ten sam motyw „oszczedności podatkowej", który dziś szerzy destrukcję na rynku kapitałowym polskim okazałby się twórczym. Obniżenie stopy procentowej zaś, przeciwdziałałoby procesowi finansowania życia gospodarczego Polski przez wędrowny kapitał finansowy, ułatwiłoby powrót kapitału do form gospodarczo związanych. W stosunku do chwili obecnej wpływy z podatku dochodowego przez to nie musiałyby być obniżone.

Wł. Diamand.

NIEPOROZUMIENIE.

W Nr. 7 „Gospodarki Narodowej" ukazał się artykuł p. K. Sokołowskiego p. t. „Kaznodziejstwo". W artykule tym autor sięga do „Wytycznych planu doraźnych środków i zarządzeń gospodarczych w zakresie zwalczania kryzysu", uchwalonego przez Związek Izb Przemysłowo-Handlowych R. P i zatrzymuje się na części IV tez tego planu, poświęconej przedsiębiorstwom publicznym.

Należy się wdzięczność autorowi „Kaznodziejstwa", że przyczynił się swemi uwagami do ponownego poruszenia na łamach prasy tak dawnego, a jednak tak wciąż aktualnego (zagadnienia działalności Państwa, jako przedsiębiorcy.

W swych uwagach autor: 1) kwestjonuje projekt powołania, przy specjalnym komisarzu, któremu miałaby być powierzona piecza nad całokształtem zagadnienia przedsiębiorstw państwowych — Rady powołanej z pośród osób wskaza-

nych przez samorząd gospodarczy. 2) Zarzuca Związkowi Izb, że nie posiada jednolitego i wyraźnego poglądu na etatyzm w postaci przedsiębiorstw, niezbędnych dla celów ogólno - społecznych, ogólno państwowych czy ogólno - gospodarczych" i że postulaty wysuwane przez Związek pod adresem Rządu nie są dostatecznie konkretne, 3) przypisuje Związkowi Izb chęć narzucenia przedsiębiorstwom państwowym jednolitego schematu rachunkowości i publikacyj, 4) robi zarzut Związkowi Izb za niepokojenie opinji publicznej sugestjami o przeroście etatyzmu w Polsce.

Korzystając z gościnności „Gospodarki Narodowej" pozwolę sobie pokrótce odpowiedzieć p. K. Sokołowskiemu, wyjaśniając istotny stan rzeczy.

Przedewszystkiem kwestja powołania Rady złożonej z przedstawicieli sfer gospodarczych przy projektowanym specjalnym Komisarzu dla przedsiębiorstw państwowych nie powinna nikogo niepokoić. Tak jak wynika z „Wytycznych planu", Komisarz miałby być powołany „celem skutecznego sprowadzenia działalności Państwa, jako przedsiębiorcy, do właściwych granic, oraz uzdrowienia struktury przedsiębiorstw państwowych" i że „sprawowałby swe czynności w oparciu o Radę powołaną z pośród osób, wskazanych przez samorząd gospodarczy". Uzasadnienie do „Wytycznych planu" precyzuje, że sprawowałby te czynności „w oparciu *o fachową pomoc* rady przybocznej". Trudno się tu dopatrzeć kompetencji kontrolnych, natomiast wyraźnie zarysowuje się rola opinjodawcza i doradcza powyższego organu. Trudno bowiem uświadomić sobie jak Komisarz powołany do pogodzenia przedsiębiorczości państwowej i prywatnej mógłby wypełniać te obowiązki bez uciekania się do jakiegoś stałego organu, z którym miałby możność w każdej chwili każdą sprawę, wchodzącą w zakres jego kompetencji — omówić, uzgodnić i rozstrzygnąć.

Zaznaczyć przytem należy, że członkami Rady nie byliby „przedsiębiorcy prywatni", lecz przedstawiciele delegowani przez ciała publiczno-prawne, jakiemi są Izby Przemysłowo-Handlowe, dbałe o całokształt interesów publicznych.

Autor mówi o niedopuszczalności kontroli przedsiębiorców nad przedsiębiorstwami konkurencyjnemi. Słuszne jest twierdzenie to w odniesieniu do kontroli przedsiębiorstw prywatnych nad prywatnemi, lub przedsiębiorstw publicznych nad prywatnemi, gdy kontrola ta jest narzucona przez Państwo. Inaczej rzecz wygląda, gdy mówimy o kontroli sprawowanej nad działalnością przedsiębiorstw publicznych przy pomocy publiczno-prawnej reprezentacji całego przemysłu prywatnego. Przedsiębiorstwa te pracują bowiem za pieniądze publiczne, pochodzące ze źródeł podatkowych.

Zresztą nie należy się obawiać ingerencji „przedsiębiorców prywatnych" w gospodarkę przedsiębiorstw państwowych. Tam bowiem, gdzie przedsiębiorstwa państwowe działać będą w zakresie sobie wyłącznie zastrzeżonym, po ich reorganizacji i sprowadzenia do właściwej roli, tam inicjatywa prywatna będzie miała zamknięty dostęp. Autorowi nie chodzi chyba o „zamrożenie" obecnego stanu rzeczy i wykluczenie wszelkiej reformy, przy ewentualnej pomocy fachowców ze sfer gospodarczych.

Niech mi tu wolno będzie wymienić istnienie n. p. Państwowej Rady Kolejowej, która samodzielności Kolei Państwowych w niczem nie zagraża.

Drugiem zagadnieniem, które powoduje niezadowolenie autora, to rzekomy brak „jednolitego i wyraźnego poglądu" na etatyzm w postaci przedsiębiorstw niezbędnych dla celów ogólno-społecznych, ogólno-państwowych, czy ogólno-gospodarczych".

Odwołując się do „Wytycznych", będących przecież punktem wyjścia tych rozważań, czytamy tam wyraźnie, że „Komisarz zakwalifikuje przedsiębiorstwa państwowe, względnie niektóre działy poszczególnych przedsiębiorstw do jednej z czterech następujących grup: a) niezbędnych dla celów obrony Państwa, b) niezbędnych jako źródła dochodów Skarbu (monopole), c) odgrywających szczególniejszą rolę w polityce Państwa, jak np. poczta lub koleje, d) wszelkich innych". Według projektu Związku Izb przedsiębiorstwo (względnie ich działy) zakwalifikowane do tej ostatniej grupy, winny ulec likwidacji w drodze sprzedaży lub wydzierżawienia, względnie demontażu. Zaś 3 pierwsze grupy przedsiębiorstw winny ulec racjonalizacji na zasadach naukowej organizacji, celem zapobieżenia wszelkiemu marnotrawstwu.

Cóż mogły więcej sprecyzować „Wytyczne planu", zawierające jedynie *wskazówki ogólne i linje przewodnie.* Chyba autor „Kaznodziejstwa" nie pragnął widzieć w zwięzłym opracowaniu samorządu gospodarczego wyczerpującego studjum nad etatyzmem i wyszczególnienia wszelkich przesunięć, które uznaćby należało za konieczne w zakresie działalności Państwa jako przedsiębiorcy. W zamiarach autorów planu nie leżało bynajmniej uprzedzenie działalności Komisarza, który będzie miał za zadanie zakwalifikowanie przedsiębiorstw według podanego aż nazbyt wyraźnie podziału, i narzucenie mu zgóry pewnych postulatów? Czy nie lepiej, żeby Komisarz, podległy bezpośrednio Prezesowi Rady Ministrów, a więc urzędnik na prawach Ministra, zamiast sięgać do wyszczególnień planu gospodarczego, (które to wyszczególnienia w chwili powołania Komisarza mogą już nie być aktualne), — miał zagwarantowaną żywą księgę informacyjną i doradczą w postaci Rady? Musimy się zgodzić z tem, że Związek Izb wolał przyjąć tą ostatnią procedurę.

W dalszym ciągu swych uwag autor streszcza pkt. 3 „Wytycznych planu" w słowach następujących: „przedsiębiorstwom państwowym należy narzucić jednolity schemat rachunkowości i publikacyj". Dla ścisłości podamy tekst odnośnego punktu, który brzmi: „Celem dokładnego zbadania przedsiębiorstw państwowych, Komisarz spowoduje zastosowanie przez przedsiębiorstwa te *racjonalnego* typu systemów rachunkowości, przestrzegając wszelkich zasad przyjętych w rachunkowości przedsiębiorstw prywatnych, z uwzględnieniem także tych obciążeń, od których przedsiębior-

stwa z tytułu ich charakteru publicznego są wolne; bilanse, sporządzone na tej podstawie, umożliwią zbadanie gospodarki przedsiębiorstw państwowych.

Trudno tu się dopatrzeć chęci wprowadzenia *jednolitego* schematu dla wszelkich przedsiębiorstw. Każdemu wiadomo, że często nawet dwie kopalnie węgla muszą prowadzić swą rachunkowość według *odmiennych schematów*, a to ze względu na rozmiary przedsiębiorstw. Zależne to jest od liczby kont głównych. Dla jednych dogodna będzie t. zw. „amerykanka", dla innych odpowiednio dostosowana księgowość przebitkowa. Głównym warunkiem będzie dostosowanie rachunkowości do potrzeb przedsiębiorstw. Związkowi Izb chodzi natomiast o prowadzenie rachunkowości na tych samych zasadach, na jakich prowadzi je każde przedsiębiorstwo prywatne (sporządzanie inwentarza, sporządzanie odpowiednich bilansów przez wykazywanie strat i zysków, wydzielanie niektórych obrotów i tranzakcyj, zależnie od opodatkowania i t. d.). Autor stwierdzić chyba nie może, że rachunkowość wszelkich przedsiębiorstw państwowych odpowiada tym wymogom. Zadośćuczynienie im umożliwiłoby przeprowadzenie dokładnego porównania z przedsiębiorstwami prywatnemi, i wysunięcie przez czynniki miarodajne właściwych wniosków.

W końcu autor stawia Związkowi Izb Przemysłowo-Handlowych zarzut kardynalny, mianowicie, że słabo orjentującej się opinji publicznej sugeruje przerost etatyzmu w Polsce. Nie będę tu przeprowadzał obliczeń, aby udowodnić, że cyfry, podane w uzasadnieniu „Wytycznych planu" doraźnych środków i zarządzeń gospodarczych w zakresie zwalczania kryzysu" są bardzo ostrożnie i skrupulatnie obliczone, a to ze względu na brak miejsca. Pozwolę sobie wyrazić tylko zdziwienie, że autor nie był w możności odszukać przykładów zbędnej przedsiębiorczości ciał publicznych w prasie gospodarczej codziennej i perjodycznej, oraz w dyskusjach ciał ustawodawczych.

Że jednak zarzut niewłaściwego niepokojenia opinji publicznej etatyzmem w Polsce jest niesłuszny, niech mi wolno będzie przytoczyć komunikat Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów, zamieszczony w Nr. 114 „Monitora Polskiego" z dnia 16 maja 1930. Czytamy tam co następuje:

...Komitet Ekonomiczny powziął uchwałę, polecającą wszelkiego rodzaju skomercjonalizowanym wytwórniom państwowym nieprzyjmowanie zamówień prywatnych, a to w celu ułatwienia sytuacji prywatnym przedsiębiorstwom.

Jednocześnie Komitet Ekonomicznym Ministrów postanowił zbadać szczegółowo wszystkie nieskomercjonalizowane warsztaty wytwórczości państwowej, w celu stwierdzenia, które z nich mogą być bez uszczerbku dla dobra Państwa zlikwidowane, które zaś w swej działalności ograniczone.

Wreszcie K. E. M. w oddzielnej uchwale stwierdził, że urzędy państwowe, zakłady lub instytucje, będace własnością lub pod nadzorem Państwa, instytucje samorzadu terytorjalnego nie powinny tworzyć lub rozwijać nowych działów produkcji, o ile w danej dziedzinie wytwórczości przemysł krajowy może dostarczyć potrzebnych produktów w dostatecznej ilości i jakości".

Trudno zarzucić czynnikom rządowym niepokojenie opinji publicznej, a przecież powyższy komunikat zawiera mniej więcej to samo, co znajdujemy również w „Wytycznych" Związku Izb; przyjąć zatem musimy, zgodnie z uchwałą Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów, że jednak w dziedzinie działalności Państwa, jako przedsiębiorcy, nie wszystko jest w porządku. Powyższa uchwała była niewątpliwie wyraźną zapowiedzią likwidacji systemu nadmiernej działalności państwa, jako przedsiębiorcy. Od połowy 1930 r. nic się niestety na lepsze nie zmieniło. Toteż przyjmijmy, że artykuł p. t. „Kaznodziejstwo" jest raczej nieporozumieniem, i miejmy nadzieję, że nadejdzie chwila, że będziemy mogli być świadkami zrealizowania słusznych postulatów Związku Izb, zawartych w tak mało docenionych przez p. K. Sokołowskiego tezach „w sprawie przedsiębiorstw publicznych".

Kazimierz Jeziorański.

(—) × (—) = +

Tytuł powyższy dobraliśmy dla uczynienia sobie pewnej satysfakcji wzrokowo - redakcyjnej, ale nie wyłącznie. Szczęśliwie nie zapomnieliśmy jeszcze kłopotu myślowego, jaki przed niejaką ilością lat nastręczyło nam przetrawienie i przyswojenie sobie prawdy, że wartość ujemna odpowiednio skombinowana z drugą również ujemną dać może rezultat dodatni; trąciło to na pierwszy rzut oka paradoksem. Pamięć tych kłopotów ułatwiła nam sformułowanie podobnych zjawisk, dających się zaobserwować na terenie międzynarodowych stosunków handlowych.

Chodzi o „dumping", pod którym to niesprecyzowanym terminem rozumiemy sprzedaż zagranicę po cenach niższych od kosztów własnych. Pojęcie kosztów własnych jest elastyczne; z dużą dozą racji można uważać, że na cenę eksportową składać się winny jedynie koszty proporcjonalne, skoro koszty stałe w każdym razie musiałyby być pokryte; wchodzi pozatem w grę kwestja rentowności społecznej, t. j. zysków osiąganych w poprzednich stadjach produkcji, a przenoszonych na bezpośredniego eksportera zapomocą premij itp. Pomijając jednak te szczegóły, stwierdzić wypada stosowanie na rynkach międzynarodowych cen, które w żadnem rozumieniu nie mogą być rentowne, są utrzymywane przez obciażenie innych procesów gospodarczych i w rezultacie oznaczają wyzbywanie się kapitału narodowego. To jest zjawisko, kótre wedle formuły naszego tytułu należałoby opatrzeć grubym znakiem minus. Posiadamy zestawienie indeksów cen wewnętrznych i cen eksportowych, które stwierdzają istnienie powszechnej i stale pogłębiającej się rozpiętości między obu temi szeregami. Nie wchodząc w szczegóły tego zagadnienia, konstatujemy, że owo wyzbywanie się kapitału istnieje i trwa, nie dając tych skutków ujemnych, jakie przewidywać kazałaby logika.

Drugiem zjawiskiem, zasługującem na gruby

znak minus, jest konsekwentne podwyższanie murów celnych, przyczem mamy na myśli nie obecne zarządzenia konjunkturalne, a ten stały trend polityki handlowej, jaki obserwujemy po wojnie. Cła w ogromnej ilości wypadków przekroczyły granice, jakieby im mógł oznaczyć racjonalnie rozumiany interes fiskalny, czy też jako tako choćby motywowana protekcja.

Towar więc wyrzucany na rynek międzynarodowy (a oznacza to do ⅓ produkcji światowej wogóle rzucanej na rynek handlowy) znajduje się pod działaniem dwu sił, obu stworzonych sztucznie i obu sprzecznych z zasadami ekonomji. Okazuje się zaś, że dwa te minusy dają w rezultacie plus, gdyż światowe obroty towarowe do r. 1929 włącznie rosną w swych liczbach wartościowych, rosną również przy obliczeniu ich wedle cen stałych, rosną wreszcie silniej, aniżeli produkcja światowa. Dumping i cła ani nie wywołują specjalnie poważnych zaburzeń wewnątrz organizmów polityczno - gospodarczych, ani nie przeszkodziły pogłębianiu się międzynarodowego podziału pracy, którego wyrazem jest handel światowy.

Z pośród różnych okoliczności, tłomaczących ten przebieg wypadków, najważniejszą niewątpliwie jest, że „dumping“ i cła, wobec cechującej je powszechności, są czemś w rodzaju operacji buchalteryjnej, o przelewowym charakterze. Z funduszów publicznych cena towaru jest obniżana i na rzecz funduszów publicznych następnie podwyższana, przyczem rzeczą drugorzędną -jest, czy przelewy te dokonywane są przez budżety państwowe, czy przez ceny wewnętrzne, czy w jakikolwiek inny sposób. Za okoliczność najważniejszą uważamy to, że na najszerszą z możliwych skalę stosowane są metody polityczno - gospodarcze, które interferują ze sobą i nawzajem się znoszą, dlatego jedynie będąc możliwemi i z tej swej interferencji nawet czerpiąc racje do dalszego rozszerzania się.

Z obserwacji tej snuć można wnioski wykraczające daleko poza zagadnienie ściśle gospodarcze. Nasuwają się też analogje z innych dziedzin, aniżeli handel międzynarodowy. Nie posuwając się do rozważań tego rodzaju, zaznaczamy, że oczywiście przeciwstawność dumpingu i ceł nie oznacza, aby wypadki biegły tak, jakgdyby obu tych grup zarządzeń wogóle nie było. Niewątpliwie obciążają one obroty handlowe kosztem czynności w oświetleniu powyższem jałowych. Pozatem — i to jest o całe niebo ważniejsze — stanowią aparat do czynienia przesunięć w rozdziale dochodu społecznego, z reguły przez twórców tych zarządzeń nie zamierzonych.

w. j.

DR ST. ANTONIEWSKI

UWAGI O DEKRETACH ROLNYCH

Należy sobie uświadomić cele i skutki polityki samowystarczalności w rolnictwie.

Snując rozważania na temat światowego kryzysu gospodarczego należy przedewszystkiem uświadomić sobie pewien punkt wyjścia, dotychczas dawna wstydliwie w dyskusjach pomijany: wojna czy pokój. Ekonomista może być zaprzęgnięty do pracy myślowej zarówno przy jednem, jak i drugiem założeniu, użyje jednak wówczas innego arsenału środków zależnie od postawionego mu celu. Wiele zjawisk i posunięć w dziedzinie czysto gospodarczej, normalnie absurdalnych, staje się przynajmniej wytłumaczalnemi, jeśli nawet nie aprobowanemi częściowo, po oświetleniu założenia, na którego podstawie wyrosły. Wiele aktualnych argumentów z wiecznie żywego sporu między liberalizmem a interwencjonizmem i etatyzmem, sporu, który nigdy nie ustanie, gdyż wypływa z różnych właściwości natury ludzkiej, — znajduje wytłumaczenie w nastawieniu polityka, publicysty czy działacza gospodarczego przy samem podchodzeniu do tematu.

Jeśli założymy, że świat według potocznego wyrażenia „szykuje się do wojny“, wówczas zarządzenia autarkiczne poszczególnych krajów, ingerencja rządów do życia gospodarczego, kontrola państwowa nad produkcją, indywidualna ochrona warsztatów pracy, opieka nad kartelami i finansami etc. staną przed nami w innem świetle. Czyż polityka ekonomiczna niemiecka lub francuska nie powinna w przededniu wojny zapewnić swemu krajowi samowystarczalności w zakresie żywności i surowców, czy neutralni, jak Szwajcarja lub Holandja chcieliby głodować w czasie nowej zawieruchy, jak to było za poprzedniej? a kraje małoprzemysłowe, czy nie muszą rozbudować swej techniki? W dążeniu do samowystarczalności roztacza się opiekę nad każdym rodzajem własnej produkcji bez względu na wysokość kosztów, opłacanych na jej rzecz przez całość gospodarstwa narodowego. Bo przecież za zabezpieczenie sobie maximum szans w chwili decydującej rozgrywki ogół obywateli musi na długo przedtem opłacać specjalną daninę na rzecz rolnictwa, przemysłu, na drogi i środki transportowe i t. d.

Dobrobyt społeczeństw oparty jest na warunkach pokojowego spółżycia jednych narodów z drugiemi — ekonomja, jako nauka o działalności gospodarczej społeczeństw dążących do zamożności, roztrząsa zjawiska gospodarcze w atmosferze pokoju. Warunki wojenne nie przeczą teoretycznie ustalonemu przebiegowi zjawisk gospodarczych, jednak te ostatnie układają się wówczas niepomyślnie, i nie stwarzają stosunków, sprzyjających rozkwitowi trwałego i pewnego dobrobytu. W rezultacie szykowanie się do wojny jest najsilniejszym czynni-

kiem antygospodarczym, który, w naszem zrozumieniu w zdecydowany sposób wyciska swe piętno od lat kilku na polityce ekonomicznej państw. Jemu, między innemi, zawdzięczamy przewlekłość i zdwojony ciężar normalnego, gdyby nie to, kryzysu, którego konsekwencją jest nadmierne bezrobocie z zasiłkami państwowemi dla pozbawionych pracy, i całym tym niekończącym się łańcuchem przyczyn i skutków, wynikających jedne z drugich i podważających gmach współczesnego życia. Wysiłki ekonomistów, pracujących dla wojny, t. j. pragnących pogodzić z sobą dwa rozbieżne cele: samowystarczalność i, na drugim planie, dobrobyt ludności (podatki!), na dłuższą metę zdają się być bezpłodne.

W słowie „samowystarczalność", które jest wyrazem ekonomji wojennej skupia się bez mała cało kształt ingerencji państwa do życia gospodarczego. Przecież oprócz polityki celnej i traktatowej do tego przeważnie w końcu sprowadza się cała wewnętrzna polityka gospodarcza, kartele, ceny, monopole, moratorja, konwersje, przymus surowców krajowych, zniżki stopy procentowej na drodze ustawodawczej. Weźmy np. budowę naszej taryfy celnej, czyż nie wynikła ona, jak to było niedawno uzasadnione w Warszawskiem Tow. Ekonomistów, z przesłanki samowystarczalnej gotowości ze swoją myślą przewodnią: nikomu nie dać upaść, zapewnić wegetację wszystkim, ale w rezultacie zysk nikomu?

Teren rolniczy nie jest pozbawiony liczniejszych świadectw z tej dziedziny. Nie znaczy to, że politykę tę krytykujemy, tłomaczymy ją raczej przez wzgląd na cel, któremu stara się służyć. Polityka rolnicza w swych najważniejszych fragmentach, chroniąc każdy zosobna warsztat rolniczy, przestaje ostatecznie chronić rolnictwo, jako całość. Akty prawne, osłaniające w ten czy inny sposób posiadłości ziemskie przed wierzycielami, nie dając upaść słabszym, podtrzymują wprawdzie wegetację rolnictwa, majątki pozostają w biegu, niezdewastowane i postulatowi samowystarczalnej gotowości staje się zadość. Ale zarazem podtrzymuje się na tej drodze trwanie kryzysu, opóźnia się sanacja, ogół tem dłużej musi czekać na powrót zyskownej produkcji. Wielu silniejszych gospodarczo rolników nie wytrzyma w ten sposób przedłużanego okresu niskich cen i spadnie do rzędu słabych, którym przecież i tak nic już naprawdę nie pomoże. Ingerencja państwa pozwala tym ostatnim łudzić się czas jakiś, że utrzymają swój stan posiadania, a ich łatwowiernych wierzycieli, że uratują w całości wierzytelności, ale w gruncie rzeczy zdajmy sobie sprawę — jest to samoomamienie. Obywatelowi idzie o przetrzymanie do wyższych cen ziemi i wyzbycie się warsztatu, ratując resztę majątku; wierzyciel przy likwidacji na początku kryzysu byłby pokryty, w miarę jednak przeciągania się biegu spraw — także straci. Państwu zapewne idzie o to, żeby panowie X, Y, Z, pozostali na swych majątkach bo zmiana właściciela w drodze licytacji sprowadza okresowe obniżenie produkcji; niech egzekucje dotkną niewielkiej liczby posiadłości, nasza samowystarczalność żywnościowa byłaby naruszona, co w pewnym momencie mogłoby być uciążliwe. Nie poruszamy tu politycznych wpływów konserwatywnych ani sprawy bilansu płatniczego.

Jednak interesy rolnictwa, jako gałęzi gospodarczej są odmienne. Obojętnym z ekonomiczno - społecznego punktu widzenia jest cel utrzymania warsztatów rolnych w rękach ich dotychczasowych właścicieli, czy przejścia do nowonabywców, idzie tylko o to, która z tych dwóch kategoryj producentów będzie wytwarzała zyskowniej, a więc będzie miała zdrowsze, pożyteczniejsze dla ogółu podstawy działalności gospodarczej. Jeżeli ha ziemi będzie obliczany przez nowego posiadacza zamiast przypuśćmy, po 2000 zł., tylko po 1000 czy 500 zł. jest jasnem, że ten ostatni będzie wymagał o tyle niższego oprocentowania od swego kapitału, ulokowanego w ziemi (w tym też stosunku mniej obciąży się długami) i jego koszty produkcji spadną. Ceny deficytowe dla poprzednika mogą być jeszcze zyskownemi dla następcy.

Podtrzymywanie indywidualnych, często lekkomyślnie zadłużonych warsztatów nie jest równoznaczne z obroną rolnictwa. Zaś rozróżnianie gospodarstw pozbawionych opłacalności przejściowo, skutkiem kryzysu, od pozbawionych opłacalności przed kryzysem nosi takie cechy dowolności, że nawet bez chęci nadużycia mija się z celem. Na wsi wszyscy okażą się „chorzy" skutkiem kryzysu i jednocześnie we własnem mniemaniu będą dobrymi gospodarzami i administratorami, co przy sąsiedzkiej usłużności kwalifikuje wszystkie majątki do ratowania i pomocy. Ujemnym skutkiem dekretów prawnych jest dokończenie podcięcia kredytu pieniężnego dla wsi z istotną szkodą dla dobrych i solidnych rolników.

Nie obojętny jest fakt, że około ⅓ zadłużenia finansowego drobnych gospodarstw pochodzi z pożyczek osób prywatnych, a w tem 40% od sąsiadów, również rolników i konwersja lub ugodowe postępowanie w komisjach finansowo - rolnych bezpośrednio odbije się również na interesach wsi. Długi kupcom i kapitalistom wynoszą tylko 11% ogólnego zadłużenia u osób prywatnych. Te liczby zastanawiające opublikowano w wydawnictwie Wydziału Ekonomiki Instytutu Puławskiego: „dowodzą one istnienia na wsi we wszystkich dzielnicach warstwy włościan - kapitalistów, którzy nawet w okresie przesilenia mają poważne wierzytelności u sąsiadów; nie chodzi tu ani o spłaty rodzinne, ani o drobne pożyczki gospodarskie, skoro przeciętna wysokość jednej pożyczki sięga tysiąca zł."

Państwo poszło chętnie za głosami krzykliwych zagrożonych także w celu obrony sum wierzycielskich własnych banków, bowiem w przeciwnym razie przy normalnej procedurze egzekucyjnej nabywcą na licytacjach byłoby w 90% państwo, względnie P. Bank Rolny*). Czy nie było to czasem źródło niezdrowego kredytu w okresie dobrej konjunktury? Szczodre obdzielanie z funduszów publicznych kredytem o stopie procentowej o połowę

*) „Polska Gospodarcza", zesz. I, Adam Rose „Uwagi na marginesie kryzysu rolniczego",

lub więcej niższej od rynkowej, aczkolwiek w stosunku do możliwości zyskownego zatrudnienia tego pieniądza jeszcze zbyt wysokiej, było typową inflacją kredytową. Jakże słusznie Dyr. A. Rose w cytowanym artykule w „Polsce Gospodarczej" mówi, że najwięcej zaszkodził naszemu rolnictwu... okres dobrej konjunktury.

W krajach, które przeszły dewaluację pieniądza, a następnie ustawowe przeliczanie wierzytelności zakorzenił się u dłużników dość swobodny stosunek do zaciąganych zobowiązań. Przeciętny obywatel żywił zawsze cichą nadzieję, że albo złoty spadnie, albo rząd jakoś to tak ureguluje, żeby „producent" wyszedł cało kosztem wierzyciela. Ochrona środkami wyjątkowemi produkcji, niepokrywającej spożycia po zniszczeniu wojennem była uzasadniona, ochrona jej w okresie potencjonalnej nadprodukcji wszystkich dóbr — przedłuża kryzys i zawodzi zaufanie (zniżka oprocentowania listów zastawnych). Są to konsekwencje ingerencji w myśl rozpatrywanego na wstępie założenia, nie zachęcające do oszczędzania, a więc dobrobytu. Polityka godząca w kapitał, może znaleźć poparcie tylko na krótką metę patrzących właścicieli ziemskich: wcześniej czy później obróci się przeciw nim, bo podważa samą zasadę prawa własności.

NOTATKI

PROPONUJĘ PODATEK!

W miarę zaostrzania się i pogłębiania kryzysu gospodarczego sytuacja na rynku pracy staje się niewymownie ciężka. Popyt na pracę maleje, podaż pracy wzrasta, a zwiększająca się między niemi rozpiętość powoduje silne fermenty socjalne. Stąd jeszcze w 1931 r. zrodziły się pomysły sztucznej reglamentacji podaży rąk roboczych i takiego jej układu, by stosunkowo jak najwięcej dorosłych mężczyzn, żywicieli rodzin, mogło znaleść zatrudnienie, które im odbierają kobiety i młodociani.

Zagadnienie pracy kobiet i młodzieży w przemyśle, handlu i biurowości nie jest czemś, coby można było rozwiązać jednem pociągnięciem pióra. Można zadekretować, że kobietom i młodocianym do pracy zarobkowej „wstęp surowo wzbroniony", ale realność i wykonalność takiego dekretu są dla każdego, kto nie jest ślepym doktrynerem, zgoła wątpliwe. Kapitalista nie wyrzeknie się pomocy kobiet i młodzieży, gdyż jest to element bez porównania tańszy i mniej kłopotliwy, gdzie zaś w grę nie wchodzi moment wysoko kwalifikowanej pracy — zupełnie odpowiedni i, kto wie, czy nie odpowiedniejszy od dorosłych mężczyzn. Coprawda pod wpływem długotrwałego kryzysu coraz to więcej tych ostatnich przyjmuje każdą robotę na każdych warunkach, tem niemniej daleko jeszcze do całkowitego wyeliminowania kobiet i młodzieży z pracy w przemyśle, handlu i biurowości. I choćby wskaźnik produkcji spadł poniżej dotychczas notowanych wskaźników, to trudno sobie wyobrazić, aby wszystkie kobiety i wszystka młodzież zostali wyrzuceni poza nawias wytwórczości i wymiany, aby tylko zrobić miejsce bezrobotnym mężczyznom, żywicielom rodzin.

I nietylko same wymagania i potrzeby procesów produkcyjnych i kosztów własnych przedsiębiorstw staną w obronie kobiet i młodzieży, pracujących zarobkowo, lecz również będą za niemi przemawiały pewne fakty dokonane i względy, które — być może — nie znajdują ogólno - ekonomicznej racji bytu, lecz są głęboko zakorzenione i związane z innemi elementami naszego życia. Tak np. zawodowa praca kobiet jest, chcąc nie chcąc, ekwiwalentem wieloletniego szkolenia, od szkoły powszechnej zacząwszy, a na wyższych uczelniach skończywszy; jest też ona rezultatem przemian w powojennej psychice kobiety, przekształceń mechanizmu życiowego i odmiennej sytuacji materjalnej rodziny po wojnie. Kobiety i młodzież pracują głównie nie dlatego, aby zaspokoić swoje „zachcianki", lecz dlatego, że dochody przeciętnego „ojca rodziny" nie są dostateczne.

W tem miejscu można jednak zapytać: co oznacza słowo „dostateczne"? Jakie są granice i zakres tego pojęcia? Jaka skala życia jest uważana za minimum egzystencji, którego elastyczność, zwłaszcza w Polsce, jest niebywale wielka? A zatem, czy zbiorowy budżet rodziny, na który się składa zarobkowa praca dwuch, a nie raz i więcej członków rodziny, nie stwarza w danej rodzinie zbyt wysokiego „standard of life", wysokiego w tym sensie, że jest on nieproporcjonalnie duży do „standardu" rodzin bezrobotnych i otrzymujących głodowe zarobki? Ale wówczas możemy sobie postawić pytanie: kto lepiej kapitalizuje: czy dwie rodziny o niskich normach dochodu, wystarczającego dla każdej z nich na związanie końca z końcem, czy też jedna rodzina, zarabiająca tyle, że po zaspokojeniu potrzeb konsumcyjnych istnieje jeszcze pewne „residuum", które może pójść na kapitalizację?...

Na pytania te i tym podobne mogą być odpowiedzi pozytywne i negatywne i w rezultacie nie będziemy wiedzieli dokładnie, co jest lepsze: czy gdy pracuje i zarabia jedynie „pater familias" (t. zn: jedna osoba w rodzinie), czy też gdy pracują i zarabiają dwie, trzy i więcej osób w rodzinie? Nie rozstrzygając tej kwestji, zgodzimy się mimo to na jedno, że w gospodarstwie rodzinnem wydatki na głowę są mniejsze, aniżeli w gospodarstwie pojedyńczem. Stąd przychodzi mi na myśl, czy — jeśli nie można znieść pracy zarobkowej członków rodziny — nie dałoby się wyciągnąć z tego faktu konsekwencyj gospodarczych, ściśle zaś mówiąc — podatkowych, przez wprowadzenie podatku dochodowego kumulacyjno - rodzinnego.

Istnieje, jak wiemy, podatek kumulacyjny od uposażeń, płaconych jednemu pracobiorcy przez różnych pracodawców. Myśl socjalna tego podatku jest słuszna i zdrowa. Tak samo więc możnaby, wychodząc z przesłanek socjalnych (o których mówiliśmy na wstępie nin. uwag), wykorzystać fakt zarobkowania kilku osób z tej samej rodziny i wprowadzić podatek dochodowy od zbiorowego, łącznego dochodu wszystkich członków rodziny, pojmowanej jako jedno gospodarstwo domowe, (a takich jest przeważająca większość). Ponieważ skala podatku dochodowego jest progresywna, możnaby tą drogą uzyskać zwiększone opodatkowanie; w ten sposób jednocześnie uzyskalibyśmy równomierność i sprawiedliwość w opodatkowaniu, gdyż obecnie od dochodu np. 500 zł. miesięcznie płaci się więcej, aniżeli od dwuch dochodów po 250 zł.

Zastrzegam się zgóry, że projektowany podatek wymagałby dokładnego przeanalizowania jego strony fiskalnej i technicznej; być może, iż nastręczą się tutaj poważne trudności i objekcje. Nie sądzę jednak, by były one zbyt wielkie i by nie dało się ich ominąć. Uzyskaną zaś nadwyżkę należałoby przeznaczyć nie na co innego, a na produktywne zatrudnienie bezrobotnych żywicieli rodzin, których dzisiaj — last not least — usuwają tu i ówdzie kobiety i młodociani.

z. i.

ZŁOTY W STRATOSFERZE...

„Aż do czasu rozpoczęcia przez Bank Polski wymiany banknotów na złoto równowartość ta obliczana będzie na dzień poprzedzający zapłatę według wartości złota, ogłaszanej w Monitorze Polskim przez Ministra Skarbu na podstawie *cen czystego złota na giełdzie w New Yorku* i przeciętnego kursu dolara w postaci wypłaty na New York na giełdzie w Warszawie". (Rozp. Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 5 listopada 1927 r. w sprawie zmiany ustroju pieniężnego, Dz. U. 97/27 poz 885).

Niewątpliwie przepis ten jest wynikiem podróży polskich rzeczoznawców - ekonomistów, w tej liczbie i prof. Krzyżanowskiego do New Yorku, miasta, gdzie istnieją giełdowe operacje złotem. Niewątpliwie na giełdzie tej panuje tumult i wrzawa i łatwo niedosłyszeć i niedowidzieć notowań, o które chodzi. Nic dziwnego więc, że rzeczoznawcy owi tych notowań złota nie widzieli i nie słyszeli. Jest więc oczywistą rzeczą, że musieli posługiwać się czasopismami i dziełami ekonomicznemi, które o tem traktują. Przecież tu chodzi o podwalinę naszego ustroju monetarnego, przecie złoty wart jest tyle razy mniej od dolara, ile razy mniejszy jest parytet, i notowanie ceny złota w dolarach daje nam bezpośrednio możność obliczenia kursu „złotego w złocie", co jest naszą „profession de foi"... Jest to fałszywa wiara...

Notowań złota na giełdzie w New Yorku nie było i niema. W „Annaliście" obok wszelkich notowań giełdowych znajdujemy notowania ceny złota i srebra w Londynie i ceny srebra w New Yorku. Prof. Obst („Das Bankgeschäft", Stuttgart, 1930) pisze na str. 272 t. I. „Ein weiterer Hauptmarkt für Silber ist *New York (Gold wird dort nicht notiert).*" *Złoto tam nie jest notowane...*

Nie znaczy to naturalnie, by nie dało się obliczyć ceny złota w New Yorku (z wliczeniem oprocentowania, transportu i t. p.), jednak nie będzie to cena „giełdowa".

Tak przedstawia się formalna strona zawieszenia złota w stratosferze...

Faktycznie w ostatnich dniach mieliśmy do czynienia z możliwością dwuznacznych określeń wartości złotego. Po-pierwsze, obrotu złotem w Stanach Zjednoczonych zakazano. Po-drugie, nałożono embargo na wywóz złota. Gdyby się ono utrzymało, oraz gdyby banki centralne za wspólnem porozumieniem nie korzystały z możliwości dla nich wywozu złota ze Stanów, to mielibyśmy przymusowy kurs dolara. A wtedy możliwe są 2 notowania całkiem różne: w New Yorku i gdzieindziej. Obliczenia arbitrażowe nie dawałyby wtedy jednoznacznej ceny złota w New Yorku.

Gondola złotego zawisła by w stratosferze na dobre.

Czy nie czas zastanowić się nad tem, by znowelizować odnośne przepisy ustawowe, tak, by żadnych wątpliwości co do ustalania kursu złotego w złocie w obcej, dolarowej, walucie nie było? Jeszcze są ostatni Mohikanie złotej waluty; jesteśmy w godnym gronie — i właśnie niedawno wprowadziliśmy prawie, że czysty gold - standart.

w. s.

ZNIŻKA CEN MONOPOLOWYCH.

Zagadnienie stosunku cen tytoniu i wyrobów tytoniowych, t. zn. w pierwszym rzędzie papierosów, jest na pozór zagadnieniem interesującem tylko z punktu widzenia przyzwyczajeń konsumenta i polityki produkcji monopolu tytoniowego. W rzeczywistości jednak zagadnienie to posiada zakres szerszy, przez fakt specyficznego oddziaływania relacji cen tytoniu i papierosów na chłonność rynku dla wyrobów monopolowych. Prócz tego, zagadnienie to nabrało specyficznego posmaku na skutek prób wykorzystywania polityki monopolu w tym zakresie, jako... argumentu przeciwko rządowej polityce zniżki cen. Argumentacja, uzasadniająca tę ostatnią tezę brzmiała coprawda dość prymitywnie, posiadała jednak pozory rozumowania ekonomicznego. Wskazywano mianowicie na fakt, iż monopol nie obniża cen na tytoń i papierosy w równym stopniu, wybierając te artykuły, w których obniżka lepiej mu się kalkuluje. Na tem rozumowaniu opierano dezyderat, ażeby Państwo — rzekomo per analogiam — powstrzymało się od nacisku w kwestji cen kartelowych, pozostawiając zainteresowanym ocenę, co im się lepiej kalkuluje. Wystarczyłoby wprawdzie z punktu replikować, że obniżka cen przez rząd w tych gałęziach przemysłu, które wytwarzają szereg pokrewnych artykułów, nigdzie nie miała charakteru schematycznego, a przeciwnie, dla poszczególnych artykułów ustalano różny stopień

zniżki, i że zatem w swej akcji na terenie cen kartelowych Rząd przestrzegał tej samej zasady, co w polityce cen monopolu tytoniowego. Ale ograniczenie się do tego tylko argumentu, skądinąd w pełni wyjaśniającego sprawę, pozbawiłoby nas możności wniknięcia głębszego w treść problemu. A więc przedewszystkiem tytoń i papierosy są artykułami nawzajem w pełni zastępowalnymi, czego nie możemy stwierdzić odnośnie większości innych artykułów. Skutkiem tego, z punktu widzenia dostosowani cen produktów monopolowych do zmniejszonej siły nabywczej zubożałego przez kryzys społeczeństwa, obniżenie cen jedynie na jeden z tych artykułów satysfakcjonuje w pełni interes społeczny. W tych warunkach monopol jako przedsiębiorstwo, jako producent, ma pełne prawo wyboru tego artykułu, gdzie zniżka cen jest dla niego wygodniejsza. Nie możnaby było tego powiedzieć np. o producentach naczyń emaljowanych, którzy zechcieliby zniżyć ceny jedynie na czajniki, pozostawiając bez zmiany ceny garnków. Obniżenie ceny jedynie na papierosy, nie zmniejsza korzyści społeczeństwa, pod warunkiem, że zechce się ono przystosować do faktu nowej relacji cen, przez zastąpienie konsumcji tytoniu konsumcją papierosów. A to przystosowanie ma pierwszorzędne znaczenie z punktu widzenia monopolu tytoniowego, a tem samem i Skarbu Państwa. Monopol Tytoniowy to nietylko pozycja w budżecie Skarbu Państwa. To również wielkie przedsiębiorstwo przemysłowe, dające zatrudnienie poważnej ilości robotników. Ilość ta jest większa przy produkcji papierosów, niż przy produkcji tytoniu. Dalej zaś jest rzeczą jaknajbardziej gospodarczo pożądaną, ażeby dochody Monopolu w możliwie największym stopniu miały charakter dochodu przemysłowego, a nie opłaty fiskalnej.

for.

REDAKTOR ODPOWIEDZALNY I WYDAWCA W IMIENIU SPÓŁDZIELNI „GOSPODARKA NARODOWA". **CZESŁAW BOBROWSKI**

Sekretarz Redakcji ZOFJA CIECHOMSKA

RĘKOPISÓW NADESŁANYCH REDAKCJA NIE ZWRACA

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: SZPITALNA 4. TELEFON 646-64. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE

Druk. „Nowogrodzka", Warszawa, Tarczyńska 4, tel. 680-20.